

# 永久ベンチャーの『球の表面積』として働く弁護士

## —外資系法律事務所からDeNAの法務部へ

株式会社ディー・エヌ・エー／第二東京弁護士会会員 渡部 友一郎 Watanabe, Yuichiro

### 1 「269歳」から「13歳」へのジャンプ

2012年、プロ野球の「横浜DeNAベイスターズ」が誕生したその年、私(新62期)はお世話になったフレッシュフィールズブルックハウスデリンガー法律事務所を退職し、株式会社ディー・エヌ・エー(以下「DeNA」という。)の法務部の一員となった。DeNAは1999年の設立から13年目。一方で、フレッシュフィールズは英国での1743年(江戸幕府・8代将軍吉宗により公事方御定書が制定された頃)の設立から269年目。「269歳」の事務所から「13歳」の会社へのジャンプは、大きな決断であった。ジャンプの力となったのは、「『事業部の懐刀』になりたい」という強い思いであった。ただ、どの事業会社でも良かったわけではない。「永久ベンチャー」を掲げるDeNAの経営陣、人事、法務部の色々な方とお話する中で、「今しかない」「DeNAの事業部の夢をサポートしたい」と思ったのだ。

### 2 日本発のIT業界のグローバルリーダーという夢を語る人々

(1) 「永久ベンチャー」を掲げるDeNAは何を目指しているのか。私が語るよりも、DeNA創業者の南場智子\*の言葉が正確であろう。南場智子『不格好経営』(日本経済新聞社、2013年)246~249頁のとおり、DeNAは、「国内ではエンターテインメントのプラットフォームとして幅広くユーザーを delight

する企業へ成長することを目指し」「世界では、まずはスマートフォン向けソーシャルゲームプラットフォームとしてナンバーワンになる戦略目標を掲げ取り組んでいる」。「IT業界のグローバルリーダーとして思い浮かぶ名前は、グーグル、アップル、マイクロソフト、フェイスブック、アマゾン、ツイッター、オラクル、インテル(略)日本企業の名前はなかなか出てこない」というIT業界のグローバル競争の中で、「『日本発』の企業」としてIT業界のグローバルリーダーになることを目指している。

(2) 南場が述べる「日本発企業」の世界への挑戦について、『事業部の懐刀』になって支えたいと段々考えるようになった。当時、南場が語る「3年で様相が一変する」というIT業界の激しい競争の中で、「日本発企業」が世界で戦うための貢献をしたいと決心に至った。

(3) 2012年1月の入社当時、米国のアプリゲームマーケットの売上トップ10(ランキング)に日本発企業の名前は見当たらなかった。しかし、同じ年の11月、DeNAは、売上トップ10に3つのゲームをランクインさせたのだ。海外事業の勢いとともに法務の領域も必然的に日本国外で拡大する。

(4) また、2013年においても、DeNAは、IT業界のグローバルリーダーを目指し、矢継ぎ早に、新しいモバイルエンターテインメント事業を開始しており、法務の領域もさらに拡大している。原稿執筆の

直近では、週刊マンガ事業のアプリである「マンガボックス」、教育事業である「アプリゼミ」など新しい挑戦が現在進行形で進んでいる。

### 3 プロフェッショナル意識を持ち「最後の砦」として仕事(コト)に徹する

(1) 「球の表面積」はDeNAのコーポレートアイデンティティの1つである。「常に最後の砦として高いプロフェッショナル意識を持ち、DeNAを代表する気概と責任感を持って仕事をする」姿勢を指す。野球の白球をイメージされたい。白球をクルクルまわすと、正面部分が常に「表」すなわち、白球の「顔」になる。DeNAが各社員で構成された1つの白球であれば、1人1人がDeNAの「顔」になる。地位や役職、また事業部かバックオフィスか関係なく、「顔」として仕事をする姿勢が生まれる。DeNAでは、仕事(コト)に向かうという姿勢が重要であり、「セクショナリズム」を排することを経営陣含め多くのメンバーが意識していると感じる。

(2) 私の場合、主に海外が関係した法務案件サポートを行うことが多い。契約書1つを例にしても、契約書の事務的なレビューがDeNAでの「仕事(コト)」ではない。国際取引の場合には、事業部との緊密な連携はもちろんのこと、さらに税務部門、計上等の会計部門、海外送金や為替等の財務部門などコーポレートを横断する総力の結集が必要である。私は、法律の専門性と同等以上に、上記に掲げた他部門へ「足」を運び、情報を収集し、時に徹底して議論する能力や姿勢こそ重要で、ITベンチャーでの法務の仕事(コト)である、と確信している。入社以降、法務部の上司・仲間から、事業部と対話するヒントを多く学んだ。

(3) 1つの結果として、2013年11月末、DeNAの全正社員が出席する全社経営会議の場で、社長賞(2013年上期のMVP)の受賞を知った。(前職で学んだ)圧倒的なレスポンスの早さ、部門の垣根を超

え、コーポレートを一気通貫するサポート体制の構築やリーダーシップを評価していただいた。セクショナリズムを排し、仕事(コト)に向かうことを重視するDeNAだからこそと感謝している。しかし、自身の考える「理想」のサービスを提供するにはまだまだ多くの課題を抱えており、一層のサービス向上に努めたいと日々試行錯誤している。

### 4 多種多様な組織内弁護士の「法曹人の新しいフィールド」を開き出すヒント

(1) ところで、組織内弁護士は、ロースクール生や司法修習生の方に限らず、法律事務所の方からも、「組織内弁護士はどのようなお仕事ですか?」と質問を受けることがよくある。この質問は大変答えにくい。おそらく返答は「契約書審査」「適法性確認」などとなるはずだ。

(2) 私は、修習生の方には、「所属企業の『事業内容』を質問するとよい(例:事業全体を100とすると、各事業はそれぞれどのくらいの割合ですか?など。)」と教えている。なぜなら、企業の事業内容は千差万別であり、従って、その事業をサポートする法務も千差万別だからだ。逆に、所属先の事業内容が理解できれば、法務部員の業務内容は、間違いなく「当該業務に係る法務リスク対応」を含むはずだ。「事業内容」に関連させ、よく使われる法令や問題意識などを質問すると話が弾む。是非、次に組織内弁護士に会った際にはお話しいただきたい。

(3) 最後に、「日本組織内弁護士協会」(JILA/ジャイラ)によれば、同協会の登録会員数は750名を超え、この人数を超える弁護士会は、東京三会、大阪、横浜、愛知県及び福岡県の7会という状況になっている(2013年12月1日現在)。本稿が、今後ますます増える『事業部の懐刀』を志向する方のお役に立てば幸甚である。また、社内及び社外、見えるところ見えないところでお世話になっている多くの方々に改めてこの場で御礼申し上げたい。

\* 1986年 マッキンゼー・アンド・カンパニー入社。1990年 ハーバード・ビジネス・スクールでMBA取得。1996年 マッキンゼーでパートナーに就任。1999年 DeNA設立。